

Fiftieth Anniversary

cb

COCKFIELD BROWN ANNUAL REPORT 1978



Harry Reid Cockfield

Harry Cockfield, co-founder of Cockfield Brown, was one of the pioneers in the Canadian advertising industry. In his early years, he worked in the printing field in Montreal, gaining valuable experience which served him well when he started his own business. The year was 1913, and the company was Advertising Service Company Limited, one of the first agencies in Montreal. In 1928, he merged his company with that of his friend Warren Brown, to form Cockfield Brown. The merger was a success, partly because of the extreme contrast in the two men who had been boyhood friends. Harry Cockfield has been described as a financial wizard, a careful money manager who loved accounting, and operated his company with extreme efficiency.

Harry Cockfield died as he lived — working at his desk. The year was 1942, and he was 52. The prestigious ACA Gold Medal was awarded to him posthumously, in recognition of his work in the advertising industry in Canada.



G. Warren Brown

Warren Brown has described himself as 'just a farmboy who ran away from school when he was fifteen'. He became a salesman for a Montreal printing firm and at one point hired his friend, Harry Cockfield. In 1918, with Emile Emery, he founded the advertising agency, National Publicity Limited. In 1928, he and Harry Cockfield merged their companies to create Cockfield Brown and the rest, as they say, is history. Under the guidance of the duo, the agency grew and prospered, becoming one of the top agencies in Canada. Warren Brown was recognized as one of the best salesmen in the industry, gregarious and aggressive. But he was also extremely aware of new developments in the field; he recognized early the significance of research, and made it an integral part of their service. It was he who realized the importance of public relations, and still refers to it as one of the most effective tools of the agency. Warren Brown still serves on the Board of Directors, and maintains a keen interest in the continuing growth of the company which bears his name. In 1956, he was awarded the ACA Gold Medal for "his support of integrity in advertising practice, which contributed so much to increasing the status of advertising".

Directors and Officers

*R. W. Collington
Director, Chairman of the Board and Chief Executive Officer

*R. G. Bartlett
Director, President, Chief Operating Officer and Chairman of the Executive Committee

*R. K. B. Gallop
Director and Executive Vice-President

*T. G. Smyth, C.A.
Director, Senior Vice-President, Administration and Finance & Secretary Treasurer

*I. B. Campbell
Director, Senior Vice-President, Advertising Services

G. W. Brown
Director and Chairman of the New Business and Development Committee

L. J. G. La Rocque
Director and Vice-President

P. Moreau
Director and Vice-President

R. H. O'Hara
Director and Vice-President

L. H. Walls
Director and Vice-President

Vice-Presidents

J. Beckerman
N. H. Bell
R. G. Boucher
Ms. B. J. Breedon
R. Burns
G. Charette
J. B. Churchill
P. B. Edgar
A. R. Farmer
C. Gervais
J. H. Gibaut
H. J. Gibson
M. G. Giles
Mrs. D. Greenwell
W. S. Greenwell
G. V. Johnson
A. Kullgren
R. M. MacKay
E. A. Nanni
M. Provost
G. B. Roberton
Mrs. J. Roblee
P. Slachta
B. M. Slater
I. D. Smith
Mrs. I. Soutzo
U. Vanasse

Assistant Controller
Mrs. A. Neville

Offices

Cockfield, Brown & Company Limited

606 Cathcart
Montréal H3B 1L1
(514) 861-1771
2 St. Clair Avenue West
Toronto M4V 1L7
(416) 924-5492
197 York Street
London N6A 1B2
(519) 438-2117
209 Notre Dame Avenue
Winnipeg R2B 1M9
(204) 942-0811
134 Abbott Street
Vancouver V6B 2K6
(604) 684-0123

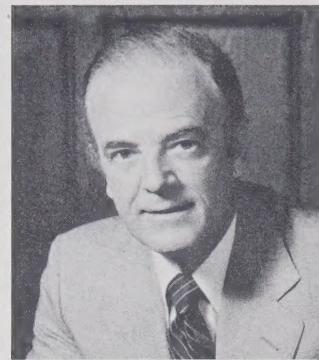
Industrial Marketing Communications

a division of
Cockfield, Brown & Company Limited
1220 Yonge Street
Toronto M4T 1W1
(416) 922-2063

Insight Advertising & Public Relations

a division of
Cockfield, Brown & Company Limited
909 Beach Avenue
Vancouver V6Z 1E1
(604) 682-3631

*Member of the Executive Committee



Chairman's Report

Our fiftieth anniversary year, 1978, was not only a successful year for Cockfield Brown, it was also an important year in our continuing development. It marked a resumption of our growth trend — a trend that has had only a few periods of hesitation since the company was formed by G. Warren Brown and the late Harry Cockfield in November, 1928.

We recognize that anniversaries are usually most significant to those directly involved. However, we do take pride in the continuity of respect and integrity your company has maintained over 50 years. Therefore, to mark the event, and on behalf of all shareholders, we acknowledged our appreciation of support to each of our many fine clients and also individually, to each member of our excellent staff for their unstinting contribution, particularly throughout 1978.

During the year, our billings, revenues and net earnings increased substantially over the corresponding figures for 1977.

Gross billings for calendar 1978 amounted to \$69,715,500 compared with \$52,483,800 for 1977; revenue from commissions and service fees totalled \$8,624,500 compared with \$7,076,200 and net earnings were \$403,700 or 68 cents per share compared with \$171,900 or 29 cents per share in 1977.

As a result of this significant improvement in our overall performance, we have been able to return to more normal practices in several key areas each directly and positively related to our shareholders' interests. We have increased retained earnings for the first time in several years; and we have also been in a position to take advantage of employee profit-sharing opportunities, thereby providing an incentive for continuing improved performance — as is the practice throughout our industry.

From the 1978 Statement of Earnings that appears in this report, it is apparent that our cost control program is taking effect and that the previous pattern of increased expenses offsetting increased revenue has been broken.

This is especially encouraging because it indicates that renewal of our vigorous growth trend should result not only in substantially increased billings but also proportionate increases in earnings and returns to shareholders.

For 1977, our earnings before income tax amounted to 5.2 percent of our gross revenue from commissions and service fees. For 1978, the corresponding relationship was 9.3 percent. This is a dramatic improvement, but it is still below our objective. Thus, in 1979, we will continue to implement the two basic programs in our overall operating plan: new business development and cost control.

As part of this, during 1978, we also began implementation of our long range organization planning. The objective is a distribution of responsibilities among senior personnel which ensures that response to client requirements has the highest priority at all levels in Cockfield Brown.

In addition to new responsibilities for R. G. Bartlett, now President and Chief Operating Officer, and myself, Chairman and Chief Executive Officer, R. K. Gallop, Toronto Manager, now has the added corporate responsibility of Executive Vice-President and I. B. Campbell, Vice-President, Media Services, the additional corporate responsibility of Senior Vice-President, Advertising Administration. T. G. Smyth, Senior Vice-President, Administration and Finance, completes the Executive Committee.

Consistent with our previously announced plan for greater ownership of the Company by employees, senior management of the Company have recently purchased additional shares. The result has been a re-establishment of effective control among employee shareholders.

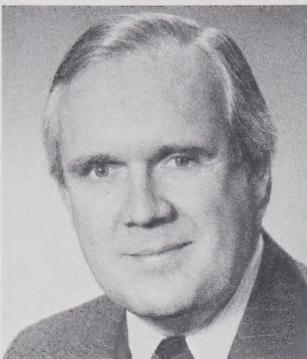
We believe this to be desirable for a service organization. Active ownership among employees is a key element in assuring continuity, which in turn is a key client requirement and therefore, in each shareholder's interest.

These changes and developments combined with the solid performance achieved in 1978 give us great confidence as we enter your Company's second half century. As we move toward the new challenges, and on behalf of all shareholders, we compliment and thank each member of our staff for their enthusiasm and professional accomplishment.

On behalf of the Board



Chairman of the Board



President's Report

1978 was a record year for Cockfield Brown. In fact, it was the best year ever for billing, revenue and profits. It is somehow significant that our company should enjoy such an all-time record during the year of our fiftieth birthday. Naturally, all of these achievements are a direct result of the skills and talents of 252 hard-working people in the seven CB offices across Canada. Such success also reflects the confidence of our more than 200 clients, and the impressive list of new clients who joined us in 1978.

Our two main offices in Montreal and Toronto recorded the most substantial gains. Combined they accounted for 85 percent of total billing, 80 percent of total revenue and 98 percent of total profit. This in itself is most encouraging. Even more encouraging is the recovery of our Vancouver office to a profit position.

Montreal

The Montreal office achieved record levels in billing, revenue and profit. These achievements were recorded in spite of the limited new business possibilities available in Quebec and the transfer of some client billings to Toronto.

Cockfield Brown's policy to provide full service to clients from one office in Montreal in either or both languages has proven to be a sound one and a major factor in attracting a number of large, national advertisers over the past year. In 1978, annual billings of new clients in the Montreal office were in excess of \$4 million. This accounted for approximately 50 percent of billing growth for this office.

Toronto

Toronto is Canada's largest and most competitive advertising market. Our performance in this market greatly surpassed that of 1977. Gains of this proportion in such a market are most gratifying. Existing clients' budgets increased. There were a number of new product assignments. But we cannot overlook the fact that greater efficiencies and the productivity of our people contributed to these improved profits.

Reorganization of personnel is about complete. We are confident that plans for major new business development in Ontario will produce even more success in the new year.

Regional Offices

With the exception of the recovery in Vancouver, previously mentioned, the overall performance of our offices in Winnipeg and London, our IMC division in Toronto, and our Insight Advertising division in Vancouver was marginally unchanged from 1977.

Recognizing the limited number of large, national advertisers in the markets served by our regional offices, and the rarity of major account shifts, conventional new business opportunities are restricted.

Our regional offices, however, offer a broad and diversified base for our national operations and are available to respond to the needs of national advertisers at the regional level, including support of whatever specific and local programs they may have.

Operational Highlights

Financial performance and new business gains this past year are not the only significant accomplishments for 1978. Cockfield Brown has proven itself creative and innovative in a number of operational areas. Recognition of the exclusive media needs of a number of our major advertisers led us to the establishment of Cobrex in Toronto. Cobrex is a media-buying division of CB.

As far as the computerization of our media-buying process is concerned, our company remains in the forefront of the industry in Canada. Today, our media operations have direct 'on-screen' access to media data making immediate reporting and analyses for media decisions much more sophisticated.

In-house production centres in Montreal and Toronto have been expanded. Mechanicals and assemblies are easily handled in-house. The advantages are more efficient supervision, better cost control and the meeting of deadlines.

We will continue to explore opportunities for additional in-house services to improve client service and provide additional revenue opportunities for our company.

Research has always played an important role in the formulation and execution of our clients' plans. In 1978, our Toronto and Montreal research departments designed and executed research projects for over 20 different clients whose products or services range from nutrition to sewing machines to tourism. Special Quebec studies were conducted for those clients wanting to sharpen and refine their communications to the French market.

From market studies to advertising tests, our research personnel talked to some 3,000 consumers this past year; in groups, in shopping malls, by telephone, and through personal interviewing. We observe formal planning disciplines before embarking on a major advertising commitment. We apply our findings to our clients' advertising programs. The measurable sales results following a number of advertising campaigns support these disciplines.

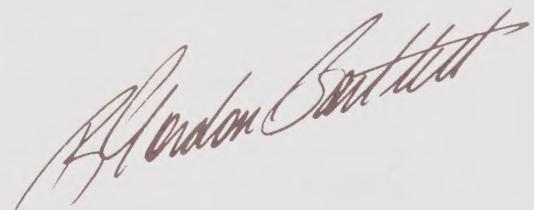
Our continuing commitment to our clients' success recognizes the vital importance of professionally-produced advertising. Our success in 1978 is due, as in any other year, to the quality of our product; the advertising concepts we develop and produce for our clients. We must continue to improve our creative product through an on-going updating of the profiles of the many products and services for which we produce advertising and the ever-changing market place on which their life depends.

The consumer is the final judge of the worth of any advertising. Through his response to it, we know whether or not our work is good. Important too is the judgement of our peers.

Our company is proud of the honours it has received this past year for advertising we have created for our clients. Among the many awards in both national and international competition, including both French and English, were 'Firsts' internationally for a television commercial in the travel and transport category,

and for a magazine advertisement in the beer, wine and liquor category. Original French advertising created by our company was awarded first prize in two categories in the annual Publicité Club competition.

Naturally, we are encouraged by the momentum generated by our success this past year. But what of the year ahead? Major reductions in some clients' advertising budgets brought about by the economic uncertainties of the mid-1970's and the need for a shift in corporate priorities did not occur in 1978. We have reason to believe this stabilization will continue into next year, thereby providing a more predictable and optimistic environment for our future operations, to the benefit of clients, shareholders and our employees. We look forward to 1979.



President

Financial Statements

COCKFIELD, BROWN & COMPANY LIMITED

(Incorporated under the Canada Corporations Act)

Balance Sheet as at December 31, 1978

	1978	1977
Assets		
Current		
Cash	\$ 712,400	\$ 295,300
Accounts receivable	<u>7,153,000</u>	<u>4,614,300</u>
Inventory (Note 2)	<u>334,500</u>	<u>335,400</u>
	<u>8,199,900</u>	<u>5,245,000</u>
Investments		
Marketable securities, at cost (market value 1978 — \$431,400; 1977 — \$447,500) ..	<u>503,700</u>	<u>503,700</u>
Fixed		
Furniture and equipment	1,280,500	1,231,600
Less: Accumulated depreciation	<u>686,700</u>	<u>561,700</u>
	<u>593,800</u>	<u>669,900</u>
Leasehold improvements, at cost less amortization	<u>111,900</u>	<u>99,000</u>
	<u>705,700</u>	<u>768,900</u>
Costs of acquisitions	<u>73,100</u>	<u>148,600</u>
	<u>\$9,482,400</u>	<u>\$6,666,200</u>
Liabilities		
Current		
Accounts payable and accrued liabilities	\$7,524,100	\$5,187,000
Income taxes payable	<u>303,500</u>	<u>49,200</u>
	<u>7,827,600</u>	<u>5,236,200</u>
Shareholders' Equity		
Capital stock		
Common shares without nominal or par value		
Authorized — 2,000,000 shares		
Issued — 596,500 shares	382,600	382,600
Retained earnings	<u>1,272,200</u>	<u>1,047,400</u>
	<u>1,654,800</u>	<u>1,430,000</u>
	<u>\$9,482,400</u>	<u>\$6,666,200</u>

On behalf of the Board: (Signed) R. W. Collington, Director
(Signed) T. G. Smyth, C.A., Director

Financial Statements

COCKFIELD, BROWN & COMPANY LIMITED

Statement of Earnings

For the Year Ended December 31, 1978

	1978	1977
Gross billings	<u>\$69,715,500</u>	<u>\$52,483,800</u>
Commissions and service fees earned	<u>\$ 8,624,500</u>	<u>\$ 7,076,200</u>
Expenses		
Depreciation and amortization	231,600	182,000
Office expenses	400,100	294,300
Pension contributions	329,100	199,300
Printing, postage and stationery	175,900	170,500
Rent, light and taxes	578,200	574,300
Salaries	5,614,100	4,745,300
Telephone services	196,400	175,600
Other	296,400	362,000
	<u>7,821,800</u>	<u>6,703,300</u>
Earnings before income taxes	802,700	372,900
Provision for income taxes	<u>399,000</u>	<u>201,000</u>
Net earnings for the year	<u>\$ 403,700</u>	<u>\$ 171,900</u>
Earnings per share	<u>\$0.68</u>	<u>\$0.29</u>

Statement of Retained Earnings

For the Year Ended December 31, 1978

	1978	1977
Retained earnings — January 1	\$1,047,400	\$1,054,400
Add:		
Net earnings for the year	<u>403,700</u>	<u>171,900</u>
	<u>1,451,100</u>	<u>1,226,300</u>
Deduct:		
Dividends paid on common shares	178,900	178,900
Retained earnings — December 31	<u>\$1,272,200</u>	<u>\$1,047,400</u>

Financial Statements

COCKFIELD, BROWN & COMPANY LIMITED

Statement of Changes in Financial Position

For the Year Ended December 31, 1978

Source of Funds	1978	1977
Operations		
Net earnings for the year	\$403,700	\$171,900
Add: Charges not requiring an outlay of funds:		
Depreciation and amortization	231,600	182,000
Adjustments to costs of acquisitions	8,400	7,500
	<u>\$643,700</u>	<u>\$361,400</u>
Application of Funds		
Dividends paid on common shares	\$178,900	\$178,900
Additions to furniture and equipment	101,300	355,800
	280,200	534,700
Increase (decrease) in working capital	363,500	(173,300)
	<u>\$643,700</u>	<u>\$361,400</u>

Auditors' Report

The Shareholders,
Cockfield, Brown & Company Limited.

We have examined the balance sheet of Cockfield, Brown & Company Limited as at December 31, 1978 and the statements of earnings, retained earnings and changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these financial statements present fairly the financial position of the Company as at December 31, 1978 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Montreal, Quebec
January 31, 1979

Touche Ross & Co.
Chartered Accountants

Financial Statements

COCKFIELD, BROWN & COMPANY LIMITED

Notes to Financial Statements

December 31, 1978

Note 1. Statement of Accounting Policies

Fixed Assets

The Company's fixed assets are recorded at cost except for the furniture and equipment at the Montreal and Toronto offices which were appraised as of December 31, 1972 by The Industrial Valuation Company Limited and restated at depreciated replacement value.

Furniture and equipment are depreciated over their expected useful lives.

Leasehold improvements are amortized over the terms of the leases.

Costs of Acquisitions

The costs of acquisitions are being amortized over a five year period commencing with the year following the year of acquisition.

Gross Billings

Gross billings include service fees capitalized in accordance with industry practice by multiplying the service fees by 6½ (commissions and service fees generally represent 15% of gross billings).

Note 2. Inventory

Inventory represents costs incurred by the Company during the year which are only billable to its clients in the following year.

Note 3. Remuneration and Number of Directors and Officers

The aggregate remuneration paid by the Company to its Directors and Officers and the number thereof for 1978 and 1977 were as follows:

	Number		Remuneration	
	1978	1977	1978	1977
To Directors <i>(all Directors were also Officers of the Company)</i>	12	13	\$ 21,000	\$ 25,500
To Officers	40	39	\$1,803,200	\$1,448,300

Note 4. Long-Term Leases

Annual rentals payable under long-term leases in effect are \$361,600 in 1979, \$126,100 in 1980, \$61,500 in 1981, \$7,800 in 1982 and Nil in 1983.



COCKFIELD BROWN RAPPORT ANNUEL 1978

qp

Note 1. Convénientions comptables	Immobiliisations	Les immobilisations de la compagnie sont comptabilisées au prix courant, à l'exception du mobilier et du matériel des bureaux de Montréal et de Toronto qui ont été revendues en date du 31 décembre 1972 par The Industrial Valuation Company Limited et portées au coût de remplacement.
Note 2. Stocks	Montants bruts d'acquisition.	Les stocks représentent les coûts engagés par la compagnie au cours d'un exercice qui ne peuvent être facturés aux clients que dans l'exercice suivant.
Note 3. Remunération et nombre des administrateurs et des membres de la direction	La remunération totale payée par la compagnie à ses administrateurs et à ses membres de la direction pour les exercices 1978 et 1977 et le nombre de ces personnes se répartissent comme suit:	
	Administrateurs	Nombre 1978 1977 1978 1977 Remunération
	Membres de la direction	40 39 \$ 21,000 \$ 25,500 \$ 1,803,200 \$ 1,448,300

Note 4. Baux à long terme
 Les loyers annuels payables en vertu des baux à long terme en vigueur sont les suivants: \$361,600 en 1979, \$126,100 en 1980, \$61,500 en 1981, \$7,800 en 1982 et zéro en 1983.

Touche Ross & Cie
Compétables Agées

Le 31 janvier 1979
Montréal, Québec

A notre avis, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la compagnie au 31 décembre 1978 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, applicables de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Les états financiers présentent fidèlement la situation financière de la compagnie au 31 décembre 1978 ainsi que procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

Une évaluation générale effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et à comporre par conséquent les sondages et autres procédures nécessaires dans les circonstances.

Nous avons vérifié le bilan de Cockfield, Brown & Compagnie Limite au 31 décembre 1978 ainsi que les états des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et à comporre par conséquent les sondages et autres procédures nécessaires dans les circonstances.

Cockfield, Brown & Compagnie Limite.
Aux actionnaires,

Rapport des vérificateurs

Utilisation des fonds	
Augmentation (diminution) du fonds de roulement	\$361,400
Nouveaux matériels et mobilier	363,500
Dividendes versés sur actions ordinaires	280,200
\$178,900	101,300
\$178,900	355,800
\$178,900	334,700
\$178,900	363,500
\$178,900	643,700
\$178,900	361,400
Exploitation	
Bénéfice net de l'exercice	\$171,900
Amortissements	182,000
Redressement du coût des acquisitions	231,600
Ajouter: Frais ne relevant pas de sortie de fonds:	8,400
Dividendes versés sur actions ordinaires	\$403,700
\$171,900	1978
Provenance des fonds	
Etat de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé le 31 décembre 1978	1977

COCKFIELD, BROWN & COMPAGNIE LIMITÉE

Etats financiers

Etats financiers		de l'exercice terminé le 31 décembre 1978	
COCKFIELD, BROWN & COMPAGNIE LIMITÉE		Etat des résultats	
Montants bruts facturés	\$ 52,483,800	Bénéfices non répartis	\$ 1,054,400
1977	1978	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Amortissements	182,000	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Frais de bureau	400,100	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Contributions au régime de retraite	329,100	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Impression, affranchissement et papeterie	175,900	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Loyer, électricité et taxes	578,200	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Salaire	5,614,100	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Services téléphoniques	175,600	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Autres éléments	296,400	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Bénéfices avant impôts sur le revenu	6,703,300	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Provision pour impôts sur le revenu	372,900	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
201,000	372,900	Bénéfices non répartis au 1er janvier	\$ 1,047,400
Services téléphoniques	171,900	Bénéfices nets de l'exercice	403,700
Autre	1,226,300	Bénéfices nets de l'exercice	1,451,100
Déduire:		Bénéfices non répartis au 31 décembre	\$ 1,272,200
Dividendes versés sur actions ordinaires	178,900	Bénéfices non répartis au 31 décembre	\$ 1,047,400
1977	1978	Etat des bénéfices non répartis	de l'exercice terminé le 31 décembre 1978

Etablissements financiers COCKFIELD, BROWN & COMPAGNIE LIMITÉE

(constitue en vertu de la loi sur les corporations canadiennes)

Nous sommes héritiers des honneurs que nous avons à valoir cette année la

catégories différentes. Bividement, nous sommes très encouragés par les succès de l'an dernière. Mais que nous réserve l'année économique ? Malgré l'incertitude économique qui devrait dépasser quelque années, en 1978 nous n'avons pas connu de réductions dans les budgets de publicité de nos clients ni de modifications dans leurs priorités. C'est donc avec confiance que nous envisageons 1979.

premier prix international pour un message télévisé dans la catégorie transport et tourisme, et aussi, un premier prix pour une annonce spirituelle. De plus, nous avons remporté un premier prix du publicité Club pour la création d'un slogan de messages dans deux catégories différentes.

Vidéoment, nous sommes très encouragés par les succès de l'an dernier. Mais que nous réserve l'an prochain? Malgré l'incertitude économique qui sévit depuis quelques années, en 1978 nous n'avons pas connu de réductions dans les budgets

Le consommateur est le véritable consommateur. Il juge de la valeur de la publicité. C'est par lui que nous savons si notre travail bien fait ou pas. Et l'opinion de nos centres aussi importante.

de notre raisonnement. Pour que nos clients réussissent, il est essentiel de leur offrir une publicité efficace. En 1978, comme par le passé, nous succès découla de la qualité des concepts publicitaires que nous avons développés pour eux. Nous devons continuer à améliorer notre travail de création en revisant constamment l'image de nombreux produits et services sur un marché en évolution.

toute campagne publique de d'envergure. Nous mettons le fruit de nos recherches au service de nos clients dans l'élaboration de leurs programmes. Suite à un nombre de campagnes publiques, les résultats au point de vue ventes que nous avons pu déterminer montrent le bien-fondé

plus séries avançant de l'entrepreneuriat aux disciplines de planification les personnes. Nous nous astérialisons tellement d'entreprises, entreprises commerciales, corporations

- Dès recherches ont aussi été entreprises au Québec au profit de clients qui voulaient améliorer et ramener leurs communications avec le marché français.
- De plus les études de marché jusqu'à aux tests publicitaires, notre personnel dé rechercche a communiqué avec plus de 3,000 centres consommateurs canadiens au cours de l'année.

Ponts saillants au niveau de l'exploitation

Nous avons agrandi nos centres de production à Montréal et à Toronto. La mechanographie et l'assembly se font maintenant sur place, ce qui nous procure l'avantage d'une supervision plus efficace, d'un meilleur contrôle des coûts et une plus grande exactitude à rencontrer dans continuer d'explorer les autres services intermes susceptibles d'améliorer notre service à la clientèle et d'accroître nos sources de revenus et notre compétitivité.

Là récherche a toujours joué un rôle important dans l'élaboration et l'exécution des projets de nos clients. En 1978, nos services de recherche à Toronto et à Montréal ont conçu et effectué des projets pour plus de 20 clients dont les services et les produits étaient aussi variés que la nutrition, les machines à couper le tourisme, etc.

Rapport du Président



Dureraux régionales A l'exception de Vancouver où les affaires se sont améliorées, le rendement de nos bureaux a diminué et à London, de la division IMC à Toronto et la division Insight Advertisings à Vancouver, est resté sensiblement le même en 1977. Compte tenu du nombre limité de nouveaux bureaux et des établissements dans les marchés desservis par nos bureaux régionaux du Canada, il n'y a pas eu de changements substantiels au cours de la dernière année. Les bureaux régionaux, cependant, offrent les bases nécessaires à l'exploitation des affaires nationales et sont en mesure de répondre aux besoins des clients nationaux sur un plan régional, et de fournir à ces derniers l'appui requis pour tout programme local qu'ils désirent entreprendre.

Montreal a dépassé \$4 millions, ce qui amueille des nouveaux clients à débarquer. En 1978, la facturation a atteint 98 pour-cent des revenus totaux — résultats très encourageants! Ce qui est d'autant mieux pour augmenter les bénéfices de Vancouver, où des résultats meilleurs sont attendus. Les bureaux de Vancouver, où des résultats meilleurs sont attendus. Les bénéfices ont été enregistrés.

Le bureau de Montreal a atteint des chiffres records au niveau de la fractionation, du revenu et des bénéfices, et ce, malgré le nombre de certains budgets à Toronto. La politique adoptée par Cockfield dans les deux langues au bureau de Montreal nous a permis d'acquérir un certain nombre d'importants clients et de certains au cours de l'année.

Brown d'offrir des services complets dans les deux langues au bureau de Cockfield a été une réussite. En 1978, la facturation a atteint 98 pour-cent des revenus totaux — résultats très encourageants! Ce qui est d'autant mieux pour augmenter les bénéfices de Vancouver, où des résultats meilleurs sont attendus. Les bénéfices ont été enregistrés.

Montreal a dépassé \$4 millions, ce qui amueille des nouveaux clients à débarquer. En 1978, la facturation a atteint 98 pour-cent des revenus totaux — résultats très encourageants! Ce qui est d'autant mieux pour augmenter les bénéfices de Vancouver, où des résultats meilleurs sont attendus. Les bénéfices ont été enregistrés.

Bureaux régionaux

A EXCEPTION DE VANCOUVER OU LES AFFAIRES SE SONT AMELIORÉES, LE CENDREMENT DES BUREAUX A IMC A TORONTO ET LA DIVISION INSIGHT ADVERTISING A VANCOUVER, EST RESTÉ ENSISSIBLEMENT LE MÊME QU'EN 1977. COMPTE TENU DU NOMBRE LIMITÉ D'IMPORTEURS ENTREPRISSES QUI FONT DE LA PUBLIQUE ET À L'ÉCHELLE NATIONALE, ETABLIES DANS LES MARCHÉS DES SERVICES COMMERCIAUX ET FINANCIERS, ET DU NOMBRE RESTERAIT DE CHANGEMENTS D'AGENCES QUI S'Y EFFECTUENT, LES POSSIBILITÉS D'ACCROISSEMENT DE LA CLIMATÉE SONT LIMITÉES.

LES BUREAUX RÉGIONAUX, CEPENDANT, DIFFERENT LES BASES NÉCESSAIRES À L'EXPLOITATION DES AFFAIRES NATIONALES ET SONT EN MESURE DE RÉPONDRE AUX BESOINS DES CLIENTS NATIONAUX SUR UN PLAN RÉGIONAL, ET DE FOURNIR À CES DÉMERS L'APPUI REQUIS POUR TOU

CENTREPRENDRE.

Toronto demeure le marché le plus important et le plus concurrentiel au Canada. Notre rendement sur ce marché a atteint un niveau record en 1977. Des gains de cette envergure, sont partiellement dépassés celle-ci aussi comme la publicité de certains nouveaux produits. Mais ce succès nous avons à peu près terminé la construction de notre personnel et nous sommes contents que nos projets d'accroissement de notre clientèle en Ontario se réalisent au cours de la nouvelle année.

À l'exception de Vancouver où les affaires se sont améliorées, le rendement de nos bureaux à Winnipeg et à London, de la division Insight IMC à Toronto et la division Linsight Advertising à Vancouver, est resté sensiblement le même qu'en 1977. Compte tenu du nombre limité d'importantes entreprises qui font de la publicité à l'échelle nationale par nos bureaux régionaux et du nombre restant de changements d'agences qui s'y effectuent, les possibilités d'accroissement de la clientèle sont limitées.

Les bureaux régionaux, cependant, offrent les bases nécessaires à l'exploitation des affaires nationales et sont en mesure de répondre aux besoins des clients nationaux sur un plan régional, et de fournir à ces derniers l'appui requis pour tout projet commercial, et de leur donner toute assistance nécessaire à l'exploitation des bases nécessaires à l'exploitation des affaires nationales et sortes de régions qui sont limitées.

Toronto démarre le marché le plus important et le plus concurrentiel au Canada. Notre rendement sur ce marché a atteint un niveau record en 1977. Des gains de cette envergure, sont partiellement dépassés celle-ci aussi comme la publicité de certains nouveaux produits. Mais ce succès nous avons à peu près terminé la construction de notre personnel et nous sommes contents que nos projets d'accroissement de notre clientèle en Ontario se réalisent au cours de la nouvelle année.

success, 1978, l'année de notre cinquième anniversaire, a aussi été notre meilleure campagne. Elle a été marquée par un nouvel essor dans notre trésor importante dans l'évolution de notre compagnie. Depuis la compagnie à son membre pendant 50 ans grâce à son professionnalisme et à sa réctitude, nous avons obtenu les meilleurs résultats pour nos clients et au nom de tous les actionnaires, nous devons exprimer nos remerciements à chacun de nos nombreux clients pour leur excellente personnelle pour le travail sans réserves qu'il a toujours fourni, et particulièrement au cours de 1978. Pendant l'année, les montants de notre facturation, de nos bénéfices nets ont considérablement augmenté par rapport aux montants correspondants en 1977.

Rapport du Président du Conseil



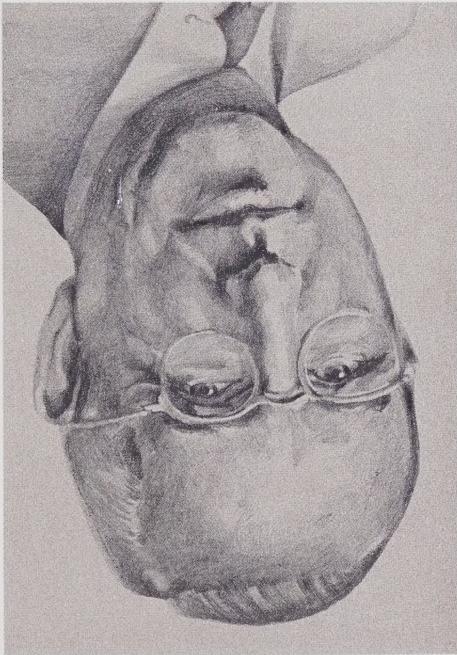
Bureau

Administrateurs et membres de la direction

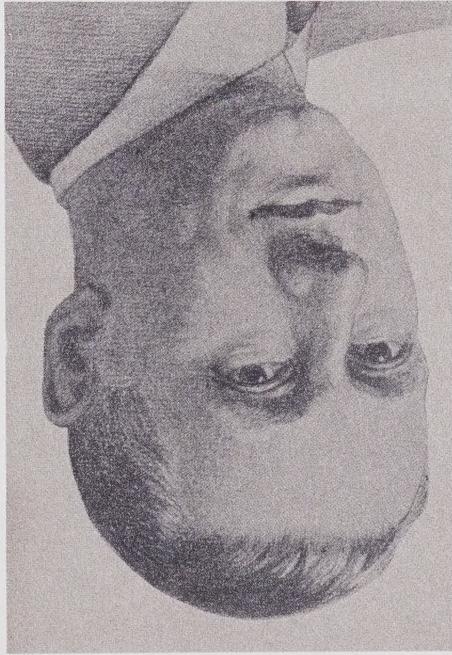
*R. W. Collington	Vice-président du Comité du Consulat d'administration, chef de la direction et administrateur
606, rue Cartier Montreal H3B 1L1	R. G. Bartlett
(514) 861-1771	Président, chef de l'exploitation, président du Comité de direction et administrateur
2 St. Clair Avenue West Toronto M4V 1L7	R. G. Boucher
(416) 924-5492	Président et administrateur
197 York Street London N6A 1B2	G. Charrette
(519) 438-2117	J. B. Churchill
209 Notre Dame Avenue Winnipeg R2B 1M9	P. B. Edgar
(204) 942-0811	A. R. Farmer
134 Abbott Street Vancouver V6B 2K6	C. Gervais
(604) 684-0123	H. J. Gibson
Industriai Marketing Communications	M. G. Giles
(604) 684-0123	J. H. Gibaut
1220 Yonge Street Toronto M4T 1W1	Mme D. Greenwell
(416) 922-2063	W. S. Greenwell
Insgicht Advertising & Public Relations	G. V. Johnson
une division de Cochfield, Brown	A. Kullgren
R. M. Mackay	E. A. Nanni
M. Provost	G. B. Robertson
une division de Compagne Limitee	Mme J. Roblee
P. Slachta	B. M. Slater
G. B. Robertson	I. D. Smith
une division de Cochfield, Brown	U. Vanasse
909 Beach Avenue Vancouver V6Z 1E1	Mme I. Souza
(604) 682-3631	Controleur adjoint Mme A. Neville

Harry Cocksfield, un des deux fondateurs de Cocksfield Brown, fut un pionnier dans le domaine de la publicité au Canada. Au début de sa carrière, il travailla à Montréal dans l'imprimerie, où il acquit des connaissances qui lui furent d'une grande utilité lorsqu'il forma sa propre compagnie. Ceci se passait en 1913 et le nom de la compagnie était Advertising Service Company Limited, une des premières agences de publicité à Montréal. En 1928, sa compagnie fusionna avec celle de son ami Warren Brown et c'est ainsi qu'e Cocksfield Brown fut naissance. L'union fut un succès, en partie à cause du caractère extrême de la personnalité des deux hommes, qui étaient amis d'enfance. Harry Cocksfield, c'était l'expert en chiffres, l'administrateur prudent qui gérait la compagnie d'une main ferme et Harry Cockfield décevait les administrateurs extrêmement efficace. En 1942, âgé de 52 ans, Harry Cockfield déceda de la maladie dont il vécut — travaillant à son bureau. La distribution pleine de prestige, la médaille d'or de l'Association canadienne des annonceurs, lui fut décernée à titre posthume en reconnaissance de son travail dans la publicité au Canada.

G. Warren Brown



Harry Reid Cockfield



COCKFIELD BROWN RAPPORT ANNUEL 1978

cb

Annual
Account